



REPUBLIQUE TUNISIENNE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
Et DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE DE SFAX



**Fonds Compétitifs d'Innovation pour l'autonomie,
la redevabilité et la performance**
**PAQ-Développement de la Gestion Stratégique des Universités,
PAQ-DGSE**

Mise en place
d'une stratégie d'amélioration continue à l'ISGIS

TERMES DE REFERENCES
TDR-D3-02-07-2022 : PAQ-DGSE-045-US-ISGIS

Formation en lean startup, A/B testing et growth hacking

1. Contexte de l'action	3
2. Objectif et bénéficiaires de la mission.....	3
3. Tâches à réaliser	4
4. Livrables	5
5. Période, durée et lieu d'exécution de la mission	5
6. Qualification et profil du consultant/ expert.....	5
7. Pièces constitutives de la manifestation d'intérêt.....	6
8. Conditions d'exécution de la mission.....	7
9. Mode de sélection et négociation du contrat.....	7
10. Conflits d'intérêt	8
11. Confidentialité	9
12. Sous traitance.....	9
13. Textes de Référence.....	9





1. Contexte de l'action

Le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique (MESRS) a lancé le programme « **Projet de modernisation de l'enseignement supérieur en soutien à l'employabilité (PROMESSE)** », financé par la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), qui vise l'amélioration de l'employabilité des diplômés de l'enseignement supérieur et le renforcement de la gestion de l'enseignement supérieur.

À la suite de ce programme, le MESRS a conduit le projet de Développement de la Gestion Stratégique des Etablissements d'Enseignement Supérieur (**PAQ-DGSE**) dont l'objectif principal est le renforcement des capacités de gestion pédagogique, administrative et financière des établissements universitaires.

Dans le cadre de ce projet, l'Institut Supérieur de Gestion Industrielle de Sfax (ISGIS) a obtenu une allocation pour la mise en place d'un projet intitulé : « Mise en place d'une stratégie d'amélioration continue à l'ISGIS » dont les mots clés sont la Gouvernance, la Modernisation, et l'Innovation.

Ainsi, l'ISGIS envisage, dans le cadre de ce projet d'organiser un concours de l'initiative entrepreneuriale et de création des startups. Ce concours est constitué de deux tours de pitching des idées de startups. Ainsi, **une formation en lean startup, A/B testing et growth hacking** va être organisée après chaque session de pitching des idées de startups.

L'ISGIS invite, par la présente demande le consultant individuel intéressé à manifester son intérêt pour assurer cette formation selon les présents termes de références de cette mission téléchargeables sur le site : www.isgis.rnu.tn

2. Objectifs et bénéficiaires de la mission

Cette formation concernera principalement les étudiants sélectionnés dans la première phase du concours de création de startup. **Le nombre total des étudiants dépend de la qualité du pitch initial en comptant un nombre d'étudiants entrepreneurs entre « 8 et 12 étudiants »**. Cette formation a pour objectif de présenter le lean startup, le A/B testing et le growth hacking comme un trio vital dans la création, la validation et la commercialisation des produits technologiques des startups.



3. Tâches à réaliser

Sur la base des objectifs fixés pour la mission, sous l'autorité de l'ISGIS et du chef du projet PAQ-DGSE, le consultant/ expert aura à réaliser les tâches suivantes :

-Animer la formation «lean startup, A/B testing et growth hacking» au profit des étudiants sélectionnés dans la première phase du concours

-Rendre compte dans le cadre d'un rapport de synthèse, transmis à l'ISGIS et au Coordinateur du Projet PAQ-DGSE de l'ISGIS, de la concrétisation de l'activité.

Il est indispensable que la formation soit contextualisée par rapport aux activités et aux missions spécifiques du PAQ DGSE. Ainsi, les méthodes pédagogiques choisies devront amener les participants à développer leurs idées et créer leurs startups en suivant les axes d'apprentissage suivant :

Les axes d'apprentissage suivant :

I- Le lean startup

- * Les startups
- * Vision
- * Pilotage
- * Accélération

II- Les BMCs

- * Structure des BMC : les 9 blocs
- * Test des BMC / test des MVP

* PIVOT

III- Marketing

- * Marketing inbound
- * Marketing outbound

IV- Marketing des startups

- * Guide marketing d'une startup
- * Les principes du growth hacking

4. Livrables

Les livrables doivent être rédigés en français (version numérique et papier), selon la forme jugée satisfaisante par l'ISGIS et le comité technique d'exécution du PAQ DGSE de l'ISGIS.

Les livrables sont :

- Attestations de formation
- Rapport de synthèse de la mission
- Supports de formation papier ou électronique
- Fiches de présence
- Fiches d'évaluation de la formation



Les supports de formation devront être remis 7 jours avant le démarrage de la formation, un format numérique sera fortement apprécié. Les fiches de présence et d'évaluation ainsi que les attestations, seront mis à disposition de l'ISGIS 15 jours au maximum après l'achèvement de la formation.

L'envoi du rapport final de la mission (en version papier avec un envoi en parallèle par courrier électronique) à l'ISGIS devra être effectué, dans les 15 jours qui suivent la clôture de la formation.

5. Période, durée et lieu d'exécution de la mission

Le lieu de l'exécution de la mission de l'expert formateur sera les locaux de l'ISGIS. La durée de la mission est de 3 jours (06 heures/jour) pour chaque session de formation, et se déroulera pendant une période fixée ultérieurement par l'ISGIS après concertation avec l'expert formateur concerné et ce, pour les deux éditions du concours.

La date de démarrage de la mission sera fixée par l'ISGIS lors de la négociation du contrat.

6. Qualification et profil (consultant, expert)

Le consultant qui manifeste son intérêt pour assurer chaque lot de formation doit justifier :

- Une expérience professionnelle pertinente dans le domaine de la formation demandée

- Des missions similaires assurées sur les 5 dernières années dans le domaine de la formation demandée.

L'ISGIS s'attend à ce que les formateurs retenus assurent des séquences de formation d'une qualité irréprochable, conformément à l'état de l'art et aux meilleures pratiques professionnelles dans le domaine. Un coordinateur veillera, tout au long de l'exécution de la mission, aux mesures à mettre en œuvre par les formateurs pour assurer la qualité requise tant au plan des prestations que des livrables à fournir à l'établissement.



7. Pièces constitutives de la manifestation d'intérêt

Le dossier de candidature doit contenir les pièces suivantes :

- Lettre de candidature, dûment datée et signée, au nom du directeur de l'ISGIS.
- Un Curriculum Vitae, selon le modèle joint en annexe des présents termes de référence, incluant toute information indiquant que le candidat atteste de l'expérience et des compétences nécessaires et qu'il est qualifié pour exécuter les prestations demandées ;
- Une liste des références récentes (5 dernières années) et pertinentes du consultant dans des missions similaires ;
- Une copie des pièces justificatives (i) des diplômes, (ii) des expériences générales acquises par le candidat, et (iii) des qualifications du candidat en rapport avec la nature de la mission.

Les dossiers de manifestations d'intérêt doivent parvenir par voie postale ou par dépôt direct au bureau d'ordre de l'ISGIS, ou envoyés par mail à l'adresse paqdgse@isgis.usf.tn, au plus tard le **19/07/2022 à 12 heures 00mn, heure locale** avec la mention suivante :

AMI-D3-02-07-2022: PAQ-DGSE-045-US-ISGIS

«Manifestation d'intérêt pour la formation en
lean startup, A/B testing et growth hacking »

Adresse: ISGIS, Technopôle de Sfax, Route de Tunis Km 10, B.P.1164, 3018 Sfax-Tunisie



8. Conditions d'exécution de la mission

-Moyens et ressources à mobiliser par l'expert/consultant : Le consultant prend à sa charge les frais de transport : transport urbain et interurbain, l'hébergement et tous les frais engendrés par le séjour des personnes impliquées (Alimentation, etc.).

-Données, Service, Locaux, Personnel et Installations à fournir par l'institut durant la Mission : L'ISGIS s'engage à mettre à la disposition du consultant les équipements et les moyens matériels nécessaires durant l'exécution de la mission (vidéoprojecteur, impression, tirage, édition support numérique, ...).

-Responsabilité l'expert/consultant : le consultant est censé s'acquitter de sa mission avec la diligence voulue et selon les règles de l'art. La responsabilité du consultant envers l'ISGIS est régie par le droit applicable aux marchés publics et/ou les directives de la banque mondiale.

9. Mode de sélection et négociation du contrat

La sélection de l'expert/consultant Individuel est faite conformément aux procédures définies dans les directives « Sélection et Emploi des consultants par les emprunteurs de la Banque Mondiale » (Janvier 2011 - Version révisée en Juillet 2014) selon la méthode de sélection de Consultants Individuels « CI » (Personne Physique). Cependant, les consultants individuels appartenant à un bureau ou à un groupement peuvent présenter des candidatures individuelles.

Une commission de sélection (CS) des candidatures établit un classement des candidats selon les critères suivants :

Critères de Sélection	Notation
<p>Expérience générale et carrière professionnelle pertinente du consultant pour la mission :</p> <p>- Diplôme universitaire en marketing (40 points Doctorat, 20 points master ou grade équivalent, 10 points maîtrise ou diplôme équivalent).</p> <p>Avoir une expérience \geq 3 ans dans le coaching en BMC et marketing des startups</p>	<p>40</p> <p>20</p>
<p>Qualifications du formateur pour la mission :</p> <p>- Avoir assuré des formations à l' APII ou à la pépinière</p> <p>- Avoir assuré des actions de coaching en BMC et marketing de startup dans un acteur de l'écosystème entrepreneurial en Tunisie (5 points par actions).</p>	<p>20</p> <p>20</p>
Total	100

Un Procès-verbal de classement des consultants sera rédigé au terme de la sélection par la CS qui établira une liste restreinte des consultants candidats. Un score minimal de 60/100 est requis pour être éligible.

Seul le consultant retenu va être invité à remettre une proposition technique et financière puis, à condition que cette proposition soit conforme et acceptable, être invité à négocier le contrat.

Les négociations portent essentiellement sur :

- L'approche méthodologique de la formation;
- Les conditions techniques de mise en œuvre de la mission, notamment le calendrier détaillé de déroulement de la mission ;
- Le nombre final des étudiants entrepreneurs qui vont suivre chaque session de formation
- Le contenu des livrables ;
- L'offre financière.



10. Conflits d'intérêt

Les consultants en conflit d'intérêts, c'est-à-dire qui auraient un intérêt quelconque direct ou indirect avec le projet ou qui sont en relation personnelle ou professionnelle avec la Banque Mondiale ou le MESRS, doivent déclarer leur conflit d'intérêts au moment de la transmission de la lettre de candidature pour la mission ; en particulier, tout fonctionnaire exerçant une fonction administrative doit présenter les autorisations nécessaires pour assurer la mission.

11. Confidentialités

L'expert/consultant retenu pour la présente mission est tenu de respecter une stricte confidentialité vis-à-vis des tiers, pour toute information relative à la mission ou collectée à son occasion. Tout manquement à cette clause entraîne l'interruption immédiate de la mission. Cette confidentialité reste de règle et sans limitation après la fin de la mission.

12. Sous-traitance

Le consultant retenu doit en assurer l'exécution de la mission conformément à son offre. Il ne peut ni en faire apport à une personne, ni en confier son exécution à autrui.

13. Textes de référence

Le consultant est censé s'acquitter de sa mission avec la diligence voulue et selon les règles de l'art. La responsabilité de l'expert envers l'ISGIS est régie par le droit applicable aux marchés publics et/ou les directives « Sélection et Emploi de Consultants par les Emprunteurs de la Banque Mondiale » éditées en Janvier 2011 et mises à jour en Juillet 2014.

